



领导力译丛

主编 奚洁人

亚德里安·弗海姆 著

体态语言

张祎凡 译



BODY LANGUAGE AT WORK



世纪出版集团 上海人民出版社



领导力译丛

主编 奚洁人

亚德里安·弗海姆 著

体态语言

张祎凡 译



世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

体态语言 / (英) 弗海姆 (Furnharn, A.) 著; 张祎凡译.

—上海: 上海人民出版社, 2006

(领导力译丛)

书名原文: Body Language at Work

ISBN 7-208-06310-9

I. 体... II. ①弗... ②张... III. 领导学 IV. C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 062622 号

责任编辑 钱 敏

封面装帧 王晓阳

领导力译丛


体态语言

[英] 亚德里安·弗海姆 著

张祎凡 译

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

出 品  上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司

www.hibooks.cn

世纪高教 (上海福建中路 193 号 24 层 021-63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心

印 刷 上海商务联西印刷有限公司

开 本 850 × 1168 毫米 1/32

印 张 3.5

插 页 2

字 数 40,000

版 次 2006 年 7 月第 1 版

印 次 2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-208-06310-9/F · 1428

定 价 12.00 元

作者简介

亚德里安·弗海姆(Adrian Furnham)不仅是著名的学者、顾问,还是作家和新闻主播。他是伦敦大学(University of London)的心理学教授,曾在牛津大学(Oxford University)作过心理学方面的讲座。亚德里安·弗海姆先生已经出版了30多本有关心理学方面的专著,发表了400多篇与此相关的文章。他还是特许职业心理学家,并经常活跃于媒体之间。

出版说明

21 世纪,领导力已被公认为一种关键技能。它不仅是领导干部体现自身素养、发挥领导才干的重要形式,而且是各层次各行业的每一个人都需要具备的人生技能。事实上,每一个人都具备领导的潜能,都可以通过学习来提升自己的领导力。

那么,怎样才能成为一名优秀的领导者?怎样培养领导技能以提升自己的综合领导力?如何进一步提高人生必备技能?“领导力译丛”给出了答案。这套丛书将帮助你应对未来自我领导与领导他人的挑战,帮助你不断提高自己的领导技能。译丛中展现的领导前沿问题与专家教授的应对技巧会使你面对未来信心倍增。

“领导力译丛”精选英国人事与发展特许研究所(CIPD)出版的“管理者塑型”(Management Shapers)丛书中的18种,囊括了几乎所有关键性的领导技能,如倾听、演讲、决策、评估、反馈、激励、谈判等,并对如何进行时间管理、如何有效开好会议、如何应对新官上任的难题、如何应对个人承受的工作压力等方面进行了简洁中肯的分析。每册书着重分析提升领导力的一个方面,从实用角度以简洁明快的风格展现了与该方面有关的一系列关键问题,同时针对性地给出了切实有效的提示及操作性建议。

“领导力译丛”由著名的国家级干部教育培训机构——中国浦东干部学院组织翻译。为领导干部以及企业、学校、非政府组织等各行各业的相关人员提高个人的领导技能提供了有益的参考,是一套实用性很强的案头必备学习资料。

目 录

1 体态交流 1

无声电影时代,卓别林用夸张的表情和动作,让观众咯咯大笑或是潸然泪下。因此,除言语交流之外,体态交流也是沟通中强有力的武器。

2 体态符号:种类与含义 15

一举手、一投足、一个眼神、一件衣服甚至一种香水味都会不小心泄露了你的真实想法。

3 体态语言与商业 52

就像玩扑克牌,一个成功的商业人士必须静观对手出牌,洞察秋毫,微妙的身姿变化都可能成为判断局势的参考。

4 态度、情绪和个性的交融 68

是友善的谈话还是敌意的试探,是活泼冲

动还是内敛悲观,是优雅礼节还是粗鲁失礼,体态语言叫你领会个中奥妙,消除误会,顺畅沟通。

5 说谎:揭示和隐藏信息 86

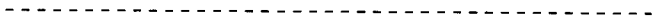
2

不自然的表情和频繁的手势总是暗示着一个人正在说谎,而那些自称善于发现说谎者的人,也可能是在自欺欺人。

拓展阅读 101

专业词汇表 103

)



1

体态交流

1

什么是体态语言？

体态交流是言语之外的另一种交流方式：一个人的任何一个举动都可以被其他人赋予某种含义。体态语言(body language)可能是成体系的(并遵循着一定的规则)，但更可能是没有任何体系的；它可能是连贯的，不像语言那样是由互不相连的模块组成；它可能是通过学习练就的，但其中的部分又似乎是人们与生俱来的；另外，体态语言可能是由人的右脑掌控的，这与左脑主管人的语言功能恰好相反。

毋庸置疑,很多人为了体态语言而着迷。我们都是“人造监视器”和业余心理学家,很多情况下,我们还要被迫变得如此。工作中交流的方方面面——面试、年度评核、理事会会议——所有类似的活动里,我们都需要认真地观察别人,试图更清晰地了解他们的感受以及他们真正想表达的内容。作为成年人,我们都是娴熟的“谎言高手”;出于千万个理由,我们已经学会了用特有的方法表达自我、影响自己留给别人的印象、委婉地道出我们真实的意图(有时这么做可能是为了照顾别人的感受)、推销我们的产品或理念,并为种种不理想的行为找借口。

结果,很多人相信通过不同的体态信号所传达的信息——特别是对自我和他人的带有感情色彩的评价和态度——在某种程度上更真实、更原始。我们发出的或“省略的”非言语信号可能会、也可能不会在沟通的过程中被人看到和察觉到。发出信号的人可能意识到了或者没有意识到:他或她正传递某种信息。实际上,

接受者并不是总能意识到他们实际上正在获取的信息。比如,大多数人并没有意识到某些时候他们的瞳孔放大了,同样,观察者也没有意识到他们自己某些时候会对放大的瞳孔(比如在充满性欲的时刻)作出积极的回应。

体态语言既可以是微妙的,也可以是夸张的;人们可以有意识地发出体态语言,别人却会无意识地接受这些信号;人们可以勤加练习、认真展示体态语言,但却无法从生理上对其加以控制;有时因为体态语言暴露了你的真实想法和行动而让你“感到失望”,但它又能在很大程度上帮助你,让你学会如何把一个信息解释清楚并让人接受。面部表情、手势、头部和眼光的移动、身体接触和倾向、完全的身体亲近,以及语调、衣着和配饰等多方面,都传递着明确的信息……很多甚至是被有意传达的。

想象一下无声电影时代,演员们(查尔·卓别林、巴斯特·基顿、哈罗德·劳埃德)那种表达、交流的能力。他们不得不努力地学习如何

表达才能让人们更清楚地理解他们的表演。他们用符号语言(表示语言、数字和发音的手势)去传达一系列让人多少有些发懵的含义。

非言语交流(non-verbal communication)是比言语交流(verbal communication)更简单、更有力的沟通工具。很多事情用非言语的方式比用言语更能有效地表达人们要说的意思(比如形容“痛苦”和“房屋的形状”)。微妙而有意模糊化的信息也能通过非言语交流的渠道去传递。文化中发展出了非言语交流的特定规则,我们常常能在有关礼仪的书籍里看到这些规则,比如,何时、何地及出于何种原因可以与他人发生体态碰触,如何发出问候等等。

但是,非言语交流是相当容易让人误解的沟通方法。“非言语”把语言或超语言的暗示和信号都排斥在外了。比如,带有感情色彩的说话语调,毋庸置疑也是相当重要的,却被排斥了。体态语言也同样排斥言语的暗示。“沟通”还意味着:给予信号的人和发出信号的人(编码

者和解码者)都是同一体态语言的有意识话语者!被有意识传递的信息可能会、也可能不会被其他人用非言语的方式所接受。同样的,无意被传递的信息可能会被无意识地发出或接受。

体态语言的功能

5

非言语信息被用来替代、加强甚至偶尔反驳言语信息。非言语暗示可以轻易地替代言语暗示:比如,“是或不是”或者“我不知道”。非言语暗示也能经常被用来强调或夸大言语信息的含义。然而,非言语暗示也能表达与言语暗示相悖的意思。“动态偏离”指的是一种矛盾的信号:语言所表达出的信息,与声音和表情所传达出的信息恰好相反。比如,像“我告诉你,我一点也没生气”或“这事当然不会让我觉得不安的”这样的话语,都可以用两种不同的方式来表达。

体态交流对言语交流而言,既是补充,又是矛盾的抵触。一个人可以使用非言语的信号重

新传递一个信息,以有效地强调和重复言语信息。非言语信号可以成为言语信息的补充或强调。最明显的就是,非言语沟通是人们日常对话的调节或调适。正是通过非言语暗示我们知道了:什么时候轮到 we 发表意见,什么时候话题正变得尴尬起来,有些事情是故意不谈或被隐藏在看似礼貌的言语中。

体态交流的隐喻之意

人们倾向于用隐喻的眼光来观察非言语行为。因此,如果使用方法或距离的隐喻之意,我们就会看到:接近的位置或距离是喜欢或亲密的表示。身体上的亲近暗示着思想上的亲密、相似或喜爱,这些是天生就明白的道理。而兴奋和激动的隐喻含义就是:面部表情、语速和动作速度都是兴奋的暗示,所有非言语行为都暗示了一个人对某事是多么感兴趣、多么投入和多么兴奋。权力的隐喻强调的是:非言语的交流为我们揭示了日常生活中的主导与屈从的关系。拥有权力的人被默认为能频繁地与别人目

光交流，而权力较弱者则相反——这点也是所有的人都明白的。简单地说，体态语言能告诉人们：两个或者更多的人彼此之间的亲密程度、相对的兴奋程度和相互地位。

关于体态语言的“真实”与“谎言”

7

第一个对体态语言作系统化研究的科学家是生物学家。把这些在观察、研究鸟类中所使用的熟练方法轻松地转向观察、研究人类，其实并不是什么稀奇的事。1873年，查尔斯·达尔文所著的《人类及动物的表情》(*The Expression of the Emotions in Man and Animals*)被公认为是人类体态语言研究方面的第一本著作。1971年，阿巴·艾比斯菲德写了一本颇受生物学研究欢迎的著作《爱与恨：行为模式的自然发展史》(*Love and Hate: Natural History of Behavior Patterns*)。但德斯蒙德·莫里斯1967年，即距离达尔文之后的第94年，所著的《裸猿》

(*The Naked Ape*)才真正地激发了人们在人类体态语言观察、研究方面的兴趣。

最近 30 年,各个领域的科学家——人类学家、心理学家、社会学家和动物学家——都纷纷引入各自的研究方法和概念,希望能帮助人们更深入地了解体态交流。目前,心理学家、内分泌学家和性科学家对引发非言语后果的心理活动过程表现出强烈的研究兴趣。

虽说在这个领域里有很多出色的、认真的研究者,但一些以娱乐而非启迪为目的的记者或其他方面自称“专家”的人,也发表了很多关于体态语言研究的谬论。非言语交流太重要了,不能被忽略,更不能被误传。

对这一话题的热衷以及这个问题在商业交往中显而易见的重要地位,导致很多自成一派的专家和领袖对非言语交流作出过于信心十足的判断。他们这些“发现”或“建议”,几乎都不可避免地过于强调了非言语交流的重要性和作用。虽说很多被夸大的方面是建立在事实基础

上的,但目前没有任何证据表明他们的这些“发现”是正确的。关于体态语言交流,存在着各种各样的误导甚至是彻底错误的言论:

1. 象征意义(symbolism)的解释(所有的体态交流都是具有象征意义的表达方式)。

偏爱心理分析法的人喜欢把外部行为解释为是(经常是不为人察觉的)欲望和举动的展示。这种人会把英国王储查尔斯“乱动”袖扣的习惯解释成:他觉得君主体制像束缚他的手铐。那些穿着呆板军装的人是正在“压抑和隐藏自己的焦虑”。还有大量的、其他类型的日常行为,比如湿润的嘴唇、交叉的双腿、交叉的双臂等,都是性欲的暗示。太多的体态语言专家都喜欢用心理学角度的解释去代替一些更明显的、更清楚的解释。正因为太简单了,所以这个问题往往被错误地过度地解释了。比如,观察下表中的相互对照的两类解释,思考对同一行为的两种解释(其中一种不正确,另一种则正确)的差异。
